

# **Paielements commerciaux et profits bancaires : les usages de la lettre de change (1780-1820)**

**Arnaud BARTOLOMEI**

Casa de Velázquez / UMR TELEMME

---

La lettre de change est le moyen de paiement le plus avantageux pour régler les échanges commerciaux à distance dans l'Europe moderne. Son usage implique cependant le recours à une infrastructure bancaire performante comprenant des marchés des changes où peuvent être négociés les effets, des corps spécialisés (les courtiers et les banquiers) et un réseau de places bancaires couvrant l'ensemble du continent. Les coûts induits par le financement de cette infrastructure sont supportés par les marchands qui utilisent les lettres pour effectuer leurs paiements et constituent l'essentiel de la rémunération des professionnels de la banque. Longtemps assumés par les négociants eux-mêmes, les services bancaires tendent à passer entre les mains d'acteurs spécialisés à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle (comptoirs d'escompte et commissionnaires en banque).

---

The bill of exchange is the most favourable way of payment to settle up with distant trading exchanges in the Europe of Modern Age. Nevertheless, its use implies to deal with an efficient bank infrastructure that hosts exchange markets where bills of exchange can be traded, specialised corps like brokers and bankers, and a network of bank places covering the whole continent. The costs financing this infrastructure are supplied by the merchants using the bills for their payment. These represent the larger part of the bank professionals' payment. At the end of the 18<sup>th</sup> century, the bank services, assumed for a long time by the merchants, are taken up by specialised actors like discount trading posts and brokers.

## Introduction

La lettre de change et le billet à ordre, son succédané pour les paiements locaux, ont été décrits par Charles Carrière comme les moyens de paiement les plus universellement employés dans l'Europe négociante<sup>1</sup>. Le paiement par lettre de change est moins coûteux et moins risqué qu'un transfert de métaux et il offre plus de garanties juridiques et de souplesse que le virement en compensation qui suppose des échanges équilibrés entre les partenaires. Ainsi, à l'exception de quelques opérations de troc ou de rares cas dans lesquels les négociants ont recours au numéraire, qu'ils considèrent davantage comme une marchandise que comme un instrument de paiement, la lettre « est le moyen de paiement » pour tous les échanges de « place à place »<sup>2</sup>. Elle présente en outre un avantage supplémentaire, celui de permettre, par le biais de l'endossement, l'extinction de « dettes successives » sans nécessiter le moindre recours au numéraire<sup>3</sup>.

Pourtant, cette image d'une lettre de change qui circule entre négociants et qui solde au fur et à mesure des négociations successives autant de transactions marchandes, ne rend qu'imparfaitement compte de la complexité des problèmes posés par les paiements par lettres. Elle ne permet pas non plus de comprendre le rôle que jouaient deux institutions absolument centrales dans leur circulation : le marché et la banque. Or il ne fait aucun doute que toutes les places marchandes d'une certaine envergure étaient dotées à la fois d'un marché des valeurs, appelé « place des Changes » à Lyon, « Loge » à Marseille, « *Lonja* » en Espagne ou le plus souvent « Bourse »<sup>4</sup> et à la fois d'un groupe de négociants quelque peu différents des autres, que l'on retrouve réunis dans les guides mercantiles sous l'appellation générique de « banquiers » ou sous celle, plus précise, de « *Casas donde se giran Letras de Cambio para diferentes partes de dentro y fuera del Reyno* »<sup>5</sup>. Les circulaires que les compagnies récemment créées diffusaient en grand nombre afin de faire connaître leur signature et de présenter leurs domaines d'activité, évoquent quant à elles la « commission en banque ». Or l'existence de marchés des lettres de change implique que la négociation de celles-ci pouvait se faire à perte ou à profit en fonction de la loi de l'offre et de la demande, de même que l'existence de commissionnaires en banque suppose qu'un marchand pouvait être amené à verser une commission pour effectuer un paiement par lettre ou en recevoir un. C'est donc à l'analyse de ces deux formes de rémunération qui naissent de la circulation des lettres de change, le profit et la commission, que nous souhaiterions consacrer cette étude en nous plaçant tant du côté de celui qui perd, le marchand, que de celui qui gagne, le banquier. Une fois rappelés les grands principes généraux relatifs à l'usage de la lettre de change et au fonctionnement des marchés du

---

1 Charles CARRIÈRE, *Négociants marseillais au XVIII<sup>e</sup> siècle*, Marseille, Institut Historique de Provence, 1973, vol. 2, p. 874.

2 *ibidem*, p. 848.

3 *ibidem*.

4 Fernand BRAUDEL, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme. XV<sup>e</sup>-XVIII<sup>e</sup> siècle*, Paris, Armand Colin, 1979, t. II., p. 97.

5 *Almanak mercantil o Guia de Comerciantes para el año de 1795 por DDMG*, Madrid, 1795. *L'Almanach Royal*, publié à Paris entre 1700 et 1792, évoque pour sa part les « les banquiers pour les traites et remises de place à place ».

change<sup>6</sup>, nous aborderons plus en détail les diverses modalités de la rémunération bancaire et terminerons en proposant quelques éléments d'analyse du mouvement de spécialisation qui se dessine au sein du secteur bancaire à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle.

## PAIEMENTS COMMERCIAUX ET LETTRE DE CHANGE

L'utilité des banquiers dans la circulation des lettres de change naît du décalage qui existe entre la théorie et la pratique. Théoriquement, une lettre de change n'est que la formalisation de la cession d'une créance à une tierce personne que les juristes expliquent selon un schéma très simple : soit A, B, C et D, quatre négociants de Lyon et Marseille, A de Lyon doit 1000 livres tournois à C de Marseille et D de Marseille doit la même somme à B de Lyon ; une seule lettre de change peut apurer tous les comptes entre ces protagonistes. Il suffit pour cela que A remette 1000 livres à B, en échange d'une lettre que ce dernier tire sur son débiteur (D) à l'ordre de C, le créancier de A. Le *donneur* de la valeur est A, le *tireur* de la lettre est B, le *bénéficiaire* est C et le *tiré* est D. La lettre serait alors rédigée de la façon suivante :

« A Lyon, le [date]. Il vous plaira payer la somme de 1000 livres tournois à 90 jours, à l'ordre du sieur C [= *bénéficiaire*], valeur reçue comptant du sieur A [= *donneur*].

Signé : B [= *tireur*], à D de Marseille [= *tiré*] »

Cependant il est évident que dans la pratique un tel schéma ne peut s'appliquer que si la rencontre entre A et B, très improbable dans l'absolu, est facilitée. C'est précisément le rôle des banquiers et du marché des lettres de change (la bourse) que de rendre possible cette rencontre.

### Le rôle du banquier dans les paiements commerciaux

Il existe trois moyens de réaliser le paiement d'un envoi de marchandises entre Cadix et Amiens : le débiteur peut envoyer la somme due en numéraire (coûteux et risqué), procéder à une écriture comptable de compensation en créditant le compte de son créancier du montant de sa dette (peu sûr en raison de l'absence de preuve juridique du virement et peu souple car une telle pratique suppose l'existence d'une balance commerciale équilibrée entre les deux partenaires) ou enfin recourir à la lettre de change. Dans ce cas, deux possibilités s'offrent au débiteur : il pourra payer soit en acceptant les traites de son créancier, à savoir en honorant les lettres de change que celui-ci tirera sur lui (paiement par traites), soit en lui faisant des remises, c'est-à-dire en endossant des lettres de change au bénéfice de ce dernier (paiement par remises). L'exemple suivant, extrait d'un protêt dressé à Cadix en 1796<sup>7</sup>, permet d'illustrer ces deux possibilités :

6 Nous n'avons retenu ici que les cas dans lesquels la lettre de change est émise pour servir à un paiement commercial, laissant de côté les questions plus complexes des lettres ayant une finalité purement créditrice (cas du change-rechange, hérité du Moyen Âge et encore utilisé marginalement à l'époque moderne et cas des traites de complaisance).

7 Archivo histórico provincial de Cádiz (dorénavant AHPC), registre 408, folio 1097 (24/10/1796).

*« Amiens y septiembre 21 de 1796. BP doblones 250. A 90 dias fecha, mandaran Ustedes pagar por esta mi segunda de cambio (no habiendolo hecho por la primera) la cantidad de dos cientos y cincuenta doblones de a treinta y dos reales de plata vieja en oro o plata, sin vales ninguno, a la orden de Don **Luis Douchet**, valor recibido de dicho señor, que sentaran Ustedes segun aviso del Señor **Francisco Debray**. A los Senores **Antonio Eymar y sobrinos comerciantes a Cadiz***

*Endoso : Paguese a la orden del Senor **Juan Andres Tollot** valor en cuenta, Amiens, 6 de octubre 1796. **Luis Douchet** »<sup>8</sup>*

Le texte de la lettre de change ne contient aucune information sur le contrat initial qui a suscité son émission (probablement un envoi de marchandises entre Amiens et Cadix) et il faut donc, pour l'interpréter, procéder par supposition, en considérant d'abord qu'il puisse s'agir d'un paiement par traite pris par François Debray sur Antoine Eymar et neveux, puis d'un paiement par remise effectué par Louis Douchet à Jean-André Tollot<sup>9</sup>.

Admettons que la société Eymar et neveux de Cadix doive l'équivalent de 250 doublons à François Debray d'Amiens pour une partie de draps que ce dernier lui aurait expédiée. F. Debray se trouve autorisé à tirer une traite sur son débiteur et ce qu'il recherche, c'est la réalisation de cette traite en espèces afin de pouvoir réinvestir les fonds obtenus dans une autre opération. Il peut pour cela transmettre la traite à un agent à Cadix, chargé d'en recouvrer le montant à l'échéance et d'en faire le retour sur Amiens, soit en numéraire, soit par une écriture de compte, soit enfin par l'acquisition de traites sur la France qui lui seront expédiées. Dans ce dernier cas, le plus probable, Debray devra de nouveau attendre trois mois avant de recevoir ses fonds. Procéder de la sorte se révèle donc extrêmement long et coûteux pour l'exportateur amiénois : il doit attendre six mois pour recevoir sa valeur et doit rémunérer un agent à Cadix. Le recours au marché des lettres permet cependant à Debray d'éviter ces deux problèmes. En négociant sa créance à Amiens, à savoir en désignant comme bénéficiaire la personne qui accepte de lui remettre en numéraire la valeur de la lettre, il peut disposer immédiatement de la valeur liquide de sa créance. En l'occurrence, Debray aurait donc pu se rendre à la bourse d'Amiens le 21 septembre, y croiser Louis Douchet qui recherchait précisément des moyens pour honorer ses dettes sur Cadix et tirer la traite à l'ordre de ce dernier contre une somme équivalente en numéraire. Cette rencontre entre une offre et une demande qui coïncident est cependant très improbable et il est beaucoup plus sûr de considérer que Douchet a agi en qualité de banquier et non de commerçant ; il acquiert à Amiens les traites qui sont émises sur Cadix et les remet à un correspondant à Cadix (J.-A. Tollot) qui se charge de lui en faire les retours ou de le créditer dans un compte commun. Le binôme

---

8 « Amiens le 21 septembre 1796. 250 doublons. À 90 jours de date, il vous plaira payer pour cette seconde de change (la première ne l'ayant pas été), la somme de 250 doublons de 32 reales en or ou argent, et non en billets royaux, à l'ordre du sieur Louis Douchet, valeur reçue du-dit sieur, que vous inscrirez selon l'avis du sieur François Debray. Aux sieurs Antoine Eymar et neveux, commerçants à Cadix. Endos : Payez à l'ordre du sieur Jean André Tollot, valeur en compte, Amiens, le 6 octobre 1796. Louis Douchet »

9 Notons que Louis Douchet est à la fois bénéficiaire de la lettre (« *a la orden de Luis Douchet* ») et donneur de la valeur (« *valor recibido de dicho señor* »). Cette configuration est très fréquente à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle.

bancaire Douchet-Tollot a ainsi considérablement facilité le recouvrement du paiement dû à Debray et le service qu'ils lui ont rendu mérite logiquement une rémunération.

Considérons maintenant que cette lettre de change corresponde à un paiement par remise effectué par Louis Douchet en faveur de Jean-André Tollot pour solder un envoi de cochenille que ce dernier lui aurait consigné. Douchet doit donc se procurer une lettre de 250 doublons payable à Cadix et la remettre à son créancier. Il pourrait alors créer lui même l'effet en tirant une lettre à l'ordre de Tollot sur l'un de ses correspondants à Cadix, mais le plus souvent il n'aura pas cette possibilité. Le plus probable est donc qu'une nouvelle fois, à la bourse d'Amiens, Douchet rencontre par l'intermédiaire d'un courtier, un négociant (Debray) qui accepte de lui fournir la lettre sur Cadix dont il a besoin. Cette lettre est alors endossée à l'ordre de Tollot qui pourra ainsi disposer à l'échéance de la valeur de la cochenille qu'il a expédiée. Dans ce cas-là, ce sont Debray et Eymar qui forment le binôme bancaire au service des commerçants Douchet et Tollot.

Le fonctionnement du paiement par lettre de change, qui apparaît relativement simple dans l'exemple présenté, peut d'ailleurs se révéler plus complexe si l'on considère que dans la majorité des cas, l'effet émis ne circule pas directement entre son lieu d'émission et son lieu de paiement. En effet, sur des places provinciales secondaires comme Amiens, mais également dans des places marchandes de premier ordre comme Cadix ou Marseille, les négociants ne trouvent pas nécessairement la possibilité de placer leurs traites ou d'acquérir les remises dont ils ont besoin sur le marché local. Il leur faut alors passer par l'intermédiaire de commissionnaires, installés sur les places bancaires internationales, qui prennent, offrent, acceptent ou recouvrent des lettres de change en fonction des ordres de leurs commettants. Dans le cas présenté ci-dessus, le plus probable aurait donc été que Debray négocie sa traite non pas à Amiens, où le marché est étrié, mais à Paris où la demande en papier sur Cadix est plus importante. De même, Louis Douchet pour faire ses remises sur Cadix, plutôt que d'acquérir à un prix certainement élevé l'effet émis par Debray sur Eymar, aurait été plus avisé d'ordonner à un banquier parisien d'acquérir à la bourse de la capitale du papier sur Cadix où il est toujours proposé en abondance. À chaque fois, le banquier parisien est rémunéré pour le service qu'il rend, de même qu'il est rémunéré lorsqu'il accepte une traite à son domicile pour le compte d'un autre, ou qu'il se charge de recouvrer des effets commerciaux pour le compte de ses correspondants.

L'accomplissement des paiements commerciaux internationaux par traites ou par remises ne peut donc se concevoir sans l'intermédiation de la bourse, de banquiers, spécialisés dans la circulation – le *giro* – des traites et des remises, et de places bancaires jouissant d'un rayonnement international. Les quelques exemples suivants, tirés de la correspondance de la maison Roux de Marseille, fournissent des illustrations de la manière dont se concrétisent ces paiements internationaux.

Le 19 octobre 1784, les gérants de la compagnie Sahuc Guillet de Cadix soldent le débit de leur compte courant avec la compagnie Roux frères de Marseille (1181 livres tournois) en tirant une traite à l'ordre de Roux sur la société Fabre Dragon de Marseille<sup>10</sup>. Dans ce cas, le recours au banquier ne semble pas avoir été nécessaire, la maison Sahuc

10 Archives de la Chambre de Commerce de Marseille (dorénavant ACCM), Fonds Roux, LIX, liasse 843.

Guillet a tiré une traite sur un correspondant pour en rembourser un autre. Le 5 août 1803, la compagnie Veuve Mallet de Cadix accuse réception du compte de vente de 88 saumons d'étain qu'elle avait consignés chez Pierre-Honoré Roux et annonce qu'elle compte se rembourser en tirant des traites sur lui « à mesure d'occasions », à savoir lorsqu'elle trouvera à la *lonja* de Cadix des négociants intéressés par leurs traites sur Marseille<sup>11</sup>. Le 30 juin 1792, la compagnie Mallet frères de Paris écrit aux gérants de la maison Roux frères pour leur signaler qu'elle fera un « bon accueil » aux 6000 livres de traites que ceux-ci ont tirées sur elle pour le compte de Pelletreau de Rochefort<sup>12</sup> : comme il est impossible aux négociants marseillais de tirer des traites sur Rochefort – elles ne trouveraient pas preneur à Marseille –, Pelletreau indique à son créancier un banquier à Paris sur lequel celui-ci peut prendre ses remboursements sans difficulté. C'est le principe de la traite indirecte, le débiteur désigne à son créancier une tierce personne sur laquelle la traite est tirée. Dernier exemple, le 9 octobre 1779, Benito Picardo écrit aux associés de la maison Roux frères pour leur demander l'adresse du banquier sur qui il pourra tirer une traite équivalant à l'intérêt d'un tiers qu'ils ont pris dans l'achat de denrées coloniales effectué par Picardo à Cadix « car on ne trouve pas aisément ici à tirer sur votre place »<sup>13</sup>. Là encore, le papier sur Marseille trouvant difficilement preneur à Cadix, le débiteur est obligé d'indiquer l'adresse d'un banquier sur une place bancaire de premier ordre – Paris – pour que son créancier puisse placer ses traites sur le marché local. Ces différents exemples illustrent donc bien les limites du paiement par traites qui dans la majorité des cas nécessite le recours à une infrastructure bancaire performante pour être effectué (banquiers, marché, place bancaire). Il en va de même pour les paiements par remises.

Le 5 mai 1786, les gérants de la maison Sahuc Guillet achètent 4 surons de cochenille pour le compte de la société Roux frères et lui demandent de les payer en leur fournissant des remises sur Cadix : c'est le cas le plus simple de l'emploi des remises comme moyen de paiement<sup>14</sup>. Le 13 janvier 1777, la compagnie Roux frères fournit des remises au comte de Prasca (Cadix) et lui demande de lui faire des retours en piastres par la voie légale<sup>15</sup>. Dans ce cas, les remises sont utilisées comme un paiement anticipé, elles servent à fournir la valeur à un commissionnaire pour lui éviter d'en faire l'avance. Le 17 octobre 1778, la société Quentin frères de Cadix remet à la compagnie Roux frères une lettre de 1313 livres tirée par la maison Lecouteulx de Cadix sur le banquier Magon de la Balue de Paris<sup>16</sup>, il s'agit là d'un excellent exemple de recours à un binôme bancaire (Lecouteulx-Magon) pour effectuer un paiement commercial. Enfin, le 28 juillet 1824, un extrait de compte entre Guibert fils de Saint-Servan et Pierre-Honoré Roux révèle que ce dernier a obtenu 240 000 francs de la vente à Marseille et à Nice des morues que Guibert lui avait consignées. Une fois déduits les différents frais engagés (entretien du navire, commission de ventes) et l'intérêt qu'il avait dans l'affaire (1/8<sup>e</sup>), il paie le solde en faisant 94 000 francs de remises sur Paris<sup>17</sup>.

11 ACCM, Fonds Roux, LIX-836.

12 ACCM, Fonds Roux, LIX-514.

13 ACCM, Fonds Roux, LIX-840.

14 ACCM, Fonds Roux, LIX-843.

15 ACCM, Fonds Roux, LIX-840.

16 ACCM, Fonds Roux, LIX-841.

17 ACCM, Fonds Roux, LIX-495.

Notre dernier exemple témoigne d'un usage simultané de traites et de remises. Le 26 messidor an 10, les associés de la banque parisienne Mallet frères écrivent à Pierre-Honoré Roux pour lui signaler qu'ils feront un bon accueil aux traites qu'il a tirées sur eux pour le compte de Vallée de Nantes et qu'ils ont reçu ses deux remises pour le compte de Guibert fils de Saint-Servan<sup>18</sup>. Roux recouvre ses actifs sur Vallée de Nantes en tirant sur le banquier de ce dernier à Paris (Mallet frères) et paie Guibert en remettant des fonds à son banquier également parisien, en l'occurrence la même maison Mallet frères. On ne peut mieux illustrer la fonction d'un banquier parisien dont l'essentiel de l'activité consiste à accepter des traites et encaisser des remises pour le compte de ses clients de province.

Ainsi, que ce soit par traites ou par remises, que celles-ci soient directes ou indirectes, la lettre de change ne permet que rarement aux commerçants de solder leurs comptes directement entre eux ; dans la majorité des cas, le recours à une infrastructure bancaire s'impose. Cette infrastructure suppose l'existence d'un marché organisé sur lequel les traites pourront être vendues et les remises achetées. Pour cela, le marché doit se situer dans un lieu unique et habituel afin que tous les acteurs puissent s'y retrouver (la bourse), il doit être doté d'intermédiaires (les courtiers) dont le rôle est de mettre en contact les porteurs de papier et ceux qui cherchent à en acquérir et il doit être fréquenté par des banquiers qui sont indispensables pour créer l'offre ou la demande que le commerce ne crée pas spontanément. En outre cette infrastructure doit comprendre des places bancaires qui sont nécessaires pour intégrer les petites places commerçantes à l'espace européen (par exemple, tous les négociants d'Amiens doivent disposer d'un banquier à Paris pour effectuer, ou recouvrer, leurs paiements nationaux et internationaux).

La lettre de change permet donc de réaliser un paiement de différentes manières, par traites ou par remises, directes ou indirectes. Le choix de la solution la plus avantageuse, l'arbitrage, est déterminé en fonction de la situation de l'offre et de la demande sur le marché des changes.

## **Le marché des changes**

Toutes les places commerciales d'une certaine importance possèdent un marché des changes. Le cours du change se détermine en fonction de l'offre et de la demande des effets sur les autres places européennes : à la clôture, les courtiers, par l'intermédiaire desquels doivent se faire théoriquement toutes les transactions, établissent le cours auquel le change s'est négocié pour chaque place et le rendent public par placard ou par insertion dans la presse mercantile locale. Comme pour les prix des marchandises, les cours du change varient donc en fonction de la loi du marché.

Le principal facteur qui détermine la fluctuation du cours d'une place ou d'un pays, est l'état de sa balance des paiements, qui est elle-même largement tributaire de la balance commerciale. La saisonnalité du change français à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle, étudiée par Guy Antonetti et Jean Bouchary, fournit un très bon exemple<sup>19</sup>. Structurellement déficitaire

18 ACCM, Fonds Roux, LIX-495.

19 Jean BOUCHARY, *Le marché des changes à Paris à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle (1778-1800)*, Paris,

dans les années 1780, la balance des paiements française contribue à renchérir le coût du change français. En effet, les négociants hexagonaux sont en permanence à la recherche de papier sur l'étranger pour honorer leurs importations de manufactures anglaises (traité de commerce de 1786), de blé de Sicile ou de la Baltique, de piastres espagnoles ou pour remettre aux capitalistes genevois les arrérages de leurs rentes. Il en résulte que la livre tournois se dévalue par rapport au cours du papier sur l'étranger (schématiquement, il faut offrir beaucoup de livres tournois à Paris pour obtenir peu de livres sterling à Londres). Au printemps et durant l'été cependant, cette situation s'inverse le temps de la saison des réexportations des denrées coloniales antillaises vers les pays nordiques : les négociants de Bordeaux, Nantes, Marseille et Rouen tirent des traites sur leurs partenaires allemands, hollandais ou scandinaves, les proposent sur le marché (parisien essentiellement) et la tendance habituelle s'inverse ; la livre tournois s'apprécie et le cours du papier sur l'étranger fléchit en raison de l'importance de l'offre (avec peu de livres tournois à Paris, on obtient beaucoup de livres sterling à Londres).

Ainsi un négociant français qui doit effectuer un paiement à Londres aura intérêt à payer par remises durant l'été puisque le papier sur Londres est abondant et bon marché et il effectuera plutôt des envois de numéraires ou il acceptera les traites de son fournisseur le restant de l'année. A contrario, si ce même négociant parisien doit recouvrer une créance sur son partenaire londonien, il aura intérêt à émettre ses traites et à les proposer à la bourse parisienne durant l'automne ou l'hiver où elles trouveront facilement un preneur et à exiger des remises (ou des envois de numéraire) le restant de l'année. Ce choix de base entre différents modes de paiement d'une opération commerciale, traite, remise ou numéraire, peut par ailleurs considérablement se compliquer si on prend en considération la possibilité de recourir à des places tierces. Ainsi, pour effectuer des remises à leurs banquiers parisiens (Girardot Haller), les gérants de la compagnie Simon et Arnail Fornier de Cadix n'hésitent pas à acquérir sur le marché gaditan des traites sur Londres ou Amsterdam s'il s'avère que les livres sterling achetées à Cadix et négociées à Paris rendront plus que des livres tournois achetées à Cadix<sup>20</sup>. Ce type de calculs, complexes quoique facilités par le recours à des tables de change, constitue le fondement de ce que l'on appelle un arbitrage, technique qui consiste à rechercher la combinaison la plus avantageuse pour effectuer un paiement en fonction de l'état du marché. Tous les négociants procédaient à leur échelle à des arbitrages afin de calculer la combinaison qui leur permettrait de perdre le moins possible, voire de gagner sur le change, lorsqu'ils étaient amenés à opérer sur le marché monétaire. Mais seuls les banquiers, experts en la matière, disposaient de suffisamment d'expérience, de connaissances et d'informations pour être quasiment sûrs de gagner de façon systématique. En effet, si les cours du change fluctuent dans des marges restreintes, ils le font selon des règles tendanciellles relativement prévisibles. Ainsi, à Cadix, le retour des Flottes provoque l'effondrement du cours de la piastre, soudainement abondante, et l'envol du cours du papier sur l'étranger, très recherché par tous ceux qui doivent rembourser les intérêts pris par leurs correspondants dans les chargements pour

---

P. Hartmann, 1937, 183 p. Guy ANTONETTI, *Une maison de banque à Paris au XVIII<sup>e</sup> siècle. Greffulbe Montz et Cie (1789-1793)*, Paris, Éditions Cujas, 1963, 281 p.

20 Robert CHAMBOREDON, *Fils de soie sur le théâtre des prodiges du commerce. La maison Gilly-Fornier à Cadix au XVIII<sup>e</sup> siècle (1748-1786)*, thèse de doctorat, Université de Toulouse, 1995, t. 3, p. 570.



les Indes. En Sicile, la saison des exportations de blé provoque une forte hausse de la monnaie locale par rapport au papier sur l'étranger : les exportateurs inondent le marché monétaire avec leurs traites tirées sur les régions importatrices et l'offre de numéraire est insuffisante pour y répondre.

Dans certains cas, la règle de l'offre et de la demande échappe à toute temporalité et il existe des places sur lesquelles les porteurs de papier sur l'étranger perdent systématiquement au change. C'est le cas de Barcelone, par exemple, qui possède une balance commerciale positive avec toute l'Europe et qui se trouve donc chroniquement engorgée par le papier sur l'étranger. De même, il est toujours intéressant d'offrir son papier sur Paris à la bourse d'Amsterdam, car la Hollande, grande créancière de la France, perd toujours au change dans cette direction.

La connaissance et l'exploitation de ces variations, saisonnières et structurelles, constituent le cœur du métier d'arbitragiste dont le secret consiste à proposer du papier sur l'Europe à Cadix au retour des Flottes ou à attendre l'été pour absorber le surplus de papier sur l'Europe émis en Sicile, ou encore, à acquérir à Barcelone le papier sur Londres, qui y est toujours proposé en abondance, et à le négocier à Paris où il est toujours recherché.

On peut donc distinguer deux types d'opérateurs qui interviennent sur le marché des changes, ou plutôt deux façons d'opérer sur le marché des changes, puisqu'un même individu peut se livrer tantôt à l'une, tantôt à l'autre. Lorsqu'il n'a pas d'autre choix que de procéder à l'achat ou à la vente de devises sur le marché, le négociant se trouve en situation de « change forcé » ou « change de retour »<sup>21</sup>. Certes, il se livre à un arbitrage pour identifier la solution la plus profitable mais, même s'il perd dans tous les cas de figure, il doit agir sur le marché des changes et vendre ou acheter du papier à perte. C'est la situation du céréalier sicilien, du *cargador* gaditan pressé par ses créanciers européens, de l'exportateur barcelonais qui doit s'assurer des rentrées pour se lancer dans de nouvelles spéculations, de l'importateur français de cotonnades anglaises. D'une manière générale, ce sont les commerçants qui se trouvent dans une telle situation. En revanche, lorsqu'il se trouve en situation de « change par arbitrage » ou de « change spéculatif », le négociant n'intervient sur le marché qu'avec la certitude de gagner ; l'émission, ou l'acquisition, de lettres n'est pas suscitée par le roulement normal de la trésorerie du comptoir mais par « l'appât du gain »<sup>22</sup>. Une telle situation est plutôt le propre des banquiers (dans les capitales), ou des négociants-banquiers (dans les ports), que l'on appelle aussi arbitragistes ou cambistes.

Soulignons enfin que les profits réalisés dans ces conditions ne souffrent d'aucune reconsidération morale, dans le monde du négoce tout au moins, tant leur utilité économique est reconnue. En effet, en prenant systématiquement le marché à contre-pied, les arbitragistes contribuent à susciter de l'offre là où elle est déficitaire et à créer de la demande là où il n'y en a pas, permettant d'éviter que les fluctuations du change ne deviennent trop importantes et ne finissent par nuire à l'activité commerciale elle-

21 Henri LAPEYRE, *Une famille de marchands, les Ruiz. Contribution à l'étude du commerce entre la France et l'Espagne au temps de Philippe II*, Paris, Armand Colin, 1955, p. 291.

22 *ibidem*, p. 292.

même. Il s'agit d'une démarche bien différente de celle des spéculateurs ou agioteurs, qui cherchent à gagner non plus en exploitant les variations structurelles du change, mais les variations conjoncturelles, celles nées d'événements imprévisibles qui peuvent engendrer de gros profits ou se solder par des pertes significatives. Dans ces cas-là, les spéculateurs jouent à la hausse ou à la baisse sur les monnaies comme ils le font sur les valeurs mobilières à la bourse – il s'agit d'anticiper l'effet que va produire un événement sur le marché – et leurs interventions ont plutôt pour conséquence d'accentuer la pente suivie par le marché que de la rectifier. Ces variations conjoncturelles ont existé durant tout le XVIII<sup>e</sup> siècle. Chaque crise commerciale (Cadix en 1772, Marseille en 1774, Cadix en 1786), en ébranlant la confiance, tarit la demande de papier sur cette place dans les autres villes européennes et entraîne une dépréciation des traites tirées sur cette ville. De même, tout ce qui peut s'apparenter à une manipulation monétaire (création des *vales reales* en Espagne ou des assignats en France) contribue également à affaiblir la monnaie du pays qui s'y livre et à renchérir le coût du change dans ce pays. Enfin, les guerres déséquilibrent régulièrement le marché des changes puisque l'entretien de troupes à l'étranger suscite une demande de papier anormalement élevée dans les capitales concernées. De ce point de vue, la France révolutionnaire qui a accumulé les déboires (perte de Saint-Domingue et donc de la réexportation des denrées coloniales si importantes pour l'équilibre de la balance commerciale française, création des assignats et politique impérialiste) constitue un cas d'école des désordres monétaires provoqués par la conjoncture politique que les travaux de Jean Bouchary ou Guy Antonetti ont largement mis en lumière. Face à de telles fluctuations, les marchés des changes perdent leur caractère routinier et deviennent la proie d'un agiotage sans scrupules qui est le propre non seulement d'acteurs opportunistes, financiers et spéculateurs, attirés par des espoirs de gain facile, mais aussi des acteurs traditionnels, banquiers et négociants-banquiers, qui n'hésitent pas à s'y livrer pour compenser les pertes accumulées par ailleurs. Mais nous sortons là de notre étude du profit bancaire, car peut-on encore considérer cette forme de spéculation comme une activité bancaire ?

## LES PROFITS BANCAIRES : ARBITRAGE ET COMMISSION

Charles Carrière analyse de la façon suivante le montant que perçoit un banquier lorsqu'il prend le papier d'un négociant : « le banquier reçoit l'effet et crédite le bénéficiaire de la valeur au jour de la négociation, c'est à dire du montant nominal diminué d'une retenue, l'agio. Ce dernier comprend alors trois éléments : l'escompte ou intérêt de la valeur présentée, pendant le temps qui reste à courir jusqu'à l'échéance ; la commission ou rémunération pour le service rendu ; le change de place ou remboursement des frais de recouvrement »<sup>23</sup>. On peut partir de cette définition pour notre étude du profit bancaire et commencer par souligner que les trois éléments énumérés constituent trois sources de profits de nature très différente. La définition du change est maladroite et aussitôt

---

23 Charles CARRIERE, Michel COURDURIÉ, Marcel GUSTATZ, René SQUARZONI, *Banque et capitalisme commercial. La lettre de change au XVIII<sup>e</sup> siècle*, Marseille, Institut historique de Provence, 1976, p. 22.

précisée : plus qu'un « remboursement des frais de recouvrement », le change est « le prix d'une monnaie en fonction de l'offre et de la demande »<sup>24</sup>, une spéculation qui consiste à acheter des effets lorsqu'ils sont à bon marché et à les revendre quand ils sont recherchés. En cela, rien ne le distingue d'une opération commerciale. L'escompte peut être assimilé à un prêt bancaire à court terme : l'intérêt rémunère le temps, mais aussi le risque d'insolvabilité du débiteur que court l'escompteur, comme en témoignent les hausses des taux d'escompte dans les périodes de crise ou encore les garanties exigées par les institutions bancaires de la fin de l'Ancien Régime et de la Révolution sur la qualité du papier qu'elles escomptaient (trois bonnes signatures et éventuellement un nantissement)<sup>25</sup>. Quant à la commission, elle rémunère le service bancaire proprement dit, comme le font aujourd'hui encore les frais de commission décomptés aux clients par les banquiers. L'édition entreprise par Pierre Larousse à partir de 1866 du *Grand dictionnaire universel du XIX<sup>e</sup> siècle*, confirme cette distinction majeure qu'il faut établir entre le change d'une part, l'escompte et la commission d'autre part, tout en légitimant la confusion habituellement établie. Il précise en effet que si l'arbitrage ne fait pas partie des « opérations bancaires » proprement dites, puisqu'il implique l'utilisation de fonds propres et qu'il est rémunéré par le profit et non par une commission ou un intérêt, il fait pourtant partie « des opérations des banques » et constitue même la seule opération commerciale qui leur est autorisée<sup>26</sup>.

La confusion sous le terme de banque entre des opérations de nature commerciale (les arbitrages) et d'autres de nature bancaire (l'escompte, la commission), si elle était entretenue par les négociants, s'efface cependant dans les sources comptables et dans les correspondances à l'heure où s'établissent les bilans et où les comptes sont soldés ; il est alors possible de distinguer le commissionnaire en banque de l'arbitragiste et de calculer le profit qui revient à chacun. L'étude suivante se fonde principalement sur la correspondance de la maison Roux qui a maintenu à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle et au début du XIX<sup>e</sup> siècle, l'intense activité cambiaire qu'elle avait eue tout au long du siècle. La richesse du fonds permet de mieux connaître la rémunération qu'elle tirait de ce secteur en fournissant des exemples des profits qu'elle obtenait des comptes d'arbitrages auxquels elle participait et d'autres qui mentionnent le montant et les modalités des commissions qu'elle percevait ou qu'elle payait. Dans tous les cas, profits des arbitrages et commissions rémunèrent un même service bancaire rendu à des particuliers : la transformation de leur numéraire en lettres de change ou l'opération inverse.

## Les arbitrages

Les arbitragistes peuvent procéder de façon individuelle ou en participation avec des associés. Lorsqu'ils agissent de façon individuelle, ils ont recours à des partenaires auxquels ils passent leurs ordres d'achat ou de vente de papier et qu'ils rémunèrent par

<sup>24</sup> *ibidem*, p. 23.

<sup>25</sup> Louis BERGERON, *Banquiers, négociants et manufacturiers parisiens du Directoire à l'Empire*, Paris, Éditions de l'École des hautes études en sciences sociales, 1978, p. 89.

<sup>26</sup> Pierre LAROUSSE, *Grand dictionnaire universel du XIX<sup>e</sup> siècle français*, Paris, Larousse et Boyer, 1866-1890, article « banque ».

des commissions. Il s'agit en général d'autres négociants-banquiers qui font partie de leurs correspondants habituels. Ainsi, le 7 avril 1787, Magon de la Balue constate, dans un courrier adressé à la société Roux frères, que les cours du change à Marseille permettent une « combinaison » sur Londres et il lui donne l'ordre suivant : « Je vous autorise à tirer pour mon compte sur M. Pierre Thellusson fils et Cie de Londres jusqu'à la concurrence de dix mille livres sterling à 3 usances au dit change de 29 5/8 jusqu'à 29 3/4, et de m'en remettre le montant en lettres sur Paris à usance au cours. Si cette opération a lieu j'espère que vous me traiterez pour la commission le plus favorablement possible, et je vais donner à M. Thellusson les ordres nécessaires en votre faveur »<sup>27</sup>. Le principe est donc classique : le papier sur Londres étant rare et recherché à Marseille et celui sur Paris étant abondant, Magon demande à Roux frères de produire des traites sur son correspondant à Londres et de les échanger à Marseille contre du papier sur Paris. Dans cet exemple, Magon de la Balue agit comme un arbitragiste dont la rémunération résulte de la différence entre les prix du papier sur Londres et du papier sur Paris à Marseille. La compagnie Roux frères quant à elle, n'est qu'un simple commissionnaire : elle exécute un ordre reçu selon des consignes strictes – la valeur du change, « 29 5/8 jusqu'à 29 3/4 », est définie par le commettant – et elle est rémunérée par une commission. Quant à Thellusson, il est probablement associé à Magon dans un compte à demi d'arbitrage.

En ce qui concerne les comptes en participation, leur rémunération nous est connue grâce aux divers bilans conservés dans le fonds Roux qui témoignent des comptes à demi que la maison maintenait au début du XIX<sup>e</sup> siècle avec diverses banques européennes<sup>28</sup>. Ils permettent de mieux comprendre le fonctionnement et la rémunération de ce type d'opération. Le compte à demi entre P.-H. Roux de Marseille et la société Perregaux et Cie de Paris qui a couru du 1<sup>er</sup> janvier au 31 juillet 1806 (7 mois) a par exemple enregistré 131 928 francs de mouvements de remises dans chacun des deux sens. On retrouve au débit de Roux le solde du compte précédent (Perregaux et Cie étant en avance de 6870 francs) et 25 remises payables à Marseille, Toulon, Lyon, Gênes et Livourne, que la compagnie Perregaux a achetées à Paris et envoyées à Roux pour qu'il en assure le recouvrement ou la négociation. L'avoir de Roux se compose exclusivement des remises qu'il a faites à Perregaux et Cie et qui sont, dans la majorité des cas, des traites tirées à Marseille sur des banquiers parisiens (Tourton Ravel, Vanlerberghe ...). Au terme de calculs complexes, visant à déterminer l'intérêt qui revient à chacun des deux associés pour les périodes où il s'est trouvé en avance sur son partenaire, le compte laisse un profit brut de 1072 francs duquel il faut déduire les frais de courtage (298 francs) et de ports de lettres (20 francs) pour obtenir le profit net qui s'élève à 754 francs, soit 377 francs par partenaire pour 7 mois d'activité (près de 650 francs par an). Le profit peut paraître dérisoire si on le compare à la masse d'argent manipulé (131 928 francs, ce qui laisserait moins de 1 %), mais il s'agit en fait d'une approche erronée parce que, à aucun moment, les deux partenaires n'ont immobilisé une telle somme dans l'affaire et que l'équilibre constamment maintenu entre l'avoir et le débit permet de travailler avec une mise de fonds réduite (probablement pas plus de 10 000 francs). On retiendra donc qu'en valeur absolue, la dizaine de comptes à demi que Roux maintenait avec des

27 ACCM, Fonds Roux, LIX-495.

28 ACCM, Fonds Roux, LIX-54.

correspondants à Gênes (Delarue et Ricci), Bordeaux (Portal), Livourne (Franchetti et Uzielli), Lyon (Gaspard Vincent), Paris (Perregaux et Martin Puech) et Constantinople (Gravier) pouvait lui rapporter entre 5000 et 10 000 francs par an, somme à laquelle il faudrait ajouter, pour obtenir une vision globale de la rentabilité de son activité bancaire, les profits des arbitrages menés pour son propre compte et le produit des commissions bancaires qu'il exécutait pour ses partenaires.

### **La commission bancaire**

La correspondance des maisons Roux fournit de multiples exemples de commissions en banque. En effet, si la maison participait à de nombreux comptes à demi, elle n'hésitait pas non plus à pratiquer les arbitrages en propre, en passant pour cela des ordres de recouvrement, d'achat ou de vente à des partenaires qu'elle rémunérait en leur cédant une commission. Un extrait de compte entre la compagnie Roux et la maison italienne de Cadix Greppi Marliany daté du 24 mai 1796 permet de mieux comprendre le rôle d'un commissionnaire en banque et d'entrevoir le montant de la rémunération qu'il percevait<sup>29</sup>. Entre le 21 décembre 1795 et le 24 mai, la compagnie Roux frères remet aux gérants de Greppi Marliany cinq effets sur Cadix ou Madrid d'un montant total de 229 424 reales de plata, les charge d'en assurer le recouvrement ou la négociation et de lui en faire de « bons retours ». Ceux-ci inscrivent donc à son actif le montant des effets déduit d'un intérêt pour le temps courant entre le moment de leur réception et leur terme, d'une commission de 0,5 % et des frais de port de lettres (soit 228 639 reales). Avec le produit des effets, ils acquièrent du papier sur Gênes et Livourne d'un montant équivalent au crédit de la société marseillaise et les lui remettent. Au total, cette dernière aura déboursé 2971 reales pour obtenir la transformation de ces cinq effets sur Cadix en papier sur l'Italie. Elle devra déduire cette somme du profit dégagé sur cette opération s'il s'agissait d'un arbitrage ou l'inscrire comme une perte sèche si elle agissait en situation de change forcé (le recouvrement du paiement d'un envoi de marchandises à des négociants de Cadix par exemple). Vu du côté de la société Greppi Marliany, l'opération se révèle extrêmement rentable puisqu'elle a perçu 2923 reales (785 reales pour le service d'escompte et 1138 reales pour la commission de recouvrement) pour une opération qui représentait relativement peu de risques (le seul risque encouru concerne la solvabilité des personnes sur lesquelles sont tirées les remises fournies à Roux car elle s'en est portée garante).

À partir de cet exemple, on peut identifier quatre services que rend le commissionnaire à son client et qui justifient le taux relativement élevé des commissions qui sont perçues. Tout d'abord, il met à sa disposition ses compétences en matière de change. Le commissionnaire doit être en mesure de respecter la procédure de recouvrement des effets (présentation à l'acceptation, réalisation du protêt en cas de refus d'acceptation ou de non-paiement), ce qui implique la maîtrise du droit de la lettre de change, défini dans les ordonnances de commerce et enrichi au fil des années par les jurisprudences qui rendent la pratique de chaque place spécifique. Or les occasions de litige ne manquent pas et l'étude

<sup>29</sup> ACCM, Fonds Roux, LIX-817.

des protêts de lettre de change révèle une multitude de cas dans lesquels le tiré refuse de payer en contestant les modalités de paiement (numéraire ou *vales reales* à Cadix), le taux de change pratiqué, la qualité des marchandises reçues ou en exigeant un délai. Le savoir-faire est également technique : le commissionnaire doit être au fait des règles d'arbitrage les plus complexes afin de garantir à son partenaire les meilleurs retours possibles. Le cas de la banque Perregaux qui, faute de maîtrise technique, n'aurait assuré à ses clients que des retours directs, doit être assez rare pour un établissement de ce niveau<sup>30</sup>. Enfin, le savoir cambiaire du commissionnaire doit être actualisé en permanence par une excellente information sur les cours du change des places étrangères, condition indispensable pour garantir des retours avantageux ; un négociant de Cadix devra remettre à Roux tantôt du papier sur Londres, tantôt sur Amsterdam ou sur Gênes en fonction de l'évolution du cours de ces places à Marseille.

Le deuxième service que le commissionnaire rend à son commettant est sa capacité à lui fournir du bon papier, à savoir du papier solvable. S'il remet à son client des traites qu'il tire lui-même, il doit répondre de chacun des correspondants sur lesquels il tire et s'il remet du papier acquis à la bourse de sa ville, il ne doit prendre que le papier des individus contre lesquels il est sûr de pouvoir se retourner en cas de protêt, ce qui implique qu'il soit convenablement informé sur les agents de la place. Un réseau international solide et une insertion poussée dans le milieu local lui sont donc indispensables.

En outre le commettant peut demander qu'une convention de ducroire soit passée entre lui et son commissionnaire, ce qui revient à exiger que ce dernier se porte garant de droit, et non plus seulement de fait, du papier qu'il remet. Dans ce cas, la commission est multipliée par deux car c'est le commissionnaire qui assume le risque d'impayé.

Enfin, le commissionnaire en banque peut être amené à offrir à ses clients son crédit lorsqu'il se trouve en avance sur eux (cas de remises faites avant le terme des effets à encaisser par exemple). Un tel service implique donc que le commissionnaire dispose de fonds suffisants pour consentir des avances à ses clients, ce qui explique l'importance du capital dans une activité, la commission bancaire, où l'on aurait pu croire qu'il n'était pas indispensable.

Outre le cas étudié ci-dessus de la commission de recouvrement, le banquier perçoit également une commission lorsqu'il accepte à son domicile des traites pour le compte d'autrui<sup>31</sup>. En revanche, il est plus difficile de cerner le mode de rémunération du banquier lorsqu'il intervient, non plus depuis son comptoir dans l'acceptation ou le recouvrement des lettres, mais sur le marché, au moment de leur négociation.

## Négociation des effets et rémunération bancaire

L'exemple suivant a l'avantage de poser clairement la différence entre l'arbitragiste et le commissionnaire en banque et de fournir des éléments de réponse à la question de la

---

<sup>30</sup> Jean BOUCHARY, *op. cit.*, p. 37.

<sup>31</sup> Nous renvoyons pour cette question à l'étude très précise consacrée par Guy Antonetti à la banque parisienne Greffulhe Montz et Cie (*Une maison de banque à Paris au XVIII<sup>e</sup> siècle, op. cit.*).

rémunération perçue lors de la négociation des effets.

Le 3 octobre 1790, les gérants de Quentin frères de Cadix écrivent à ceux de Roux frères afin de les informer des suites d'une opération bancaire que ces derniers leur ont confiée (le recouvrement de cinq effets sur Cadix) et de leur fournir l'extrait de compte de l'affaire<sup>32</sup>. Après avoir accusé réception de la dernière lettre de la compagnie Roux leur annonçant la baisse du change sur Gênes, ils expriment leurs regrets de lui en avoir remis pour faire les retours : « c'était celui qui offrait le plus d'avantages et nous sommes fâchés que sa déclinaison subite chez vous, pendant que les autres changes soutiennent leur même cours, ait nui à nos dispositions pour le meilleur résultat de vos retours ». Ils annoncent ensuite avoir fait, pour solder le crédit de Roux frères, des remises sur Londres cette fois, en deux traites de « Lecouteulx Desportes et Cie sur Charles Loubier Teissier et Cie de Londres faisant, au cours de 36  $\frac{1}{4}$ , 27 664 reales, lesquels balancent par appoint les 63 684.10 reales de votre dernière remise » et précisent que les effets ont été obtenus à 1/8 de plus que le change du jour (pour le prix de la qualité du papier certainement, car Lecouteulx et Loubier Teissier sont deux maisons à la réputation établie). Ils continuent en refusant la convention de ducroire que leur proposait la compagnie marseillaise (« Nous ne pouvons nous prêter à vos désirs pour vous fournir notre responsabilité au papier que nous vous remettons, c'est un système auquel nous sommes tenus d'adhérer mais ... nous n'en sommes pas moins scrupuleux sur le choix des signatures »). Enfin, ils terminent en joignant une note qui compte à l'actif de Roux les 63 684 reales du montant des cinq effets remis sur Cadix et à leur passif 35 568 reales pour les remises sur Gênes, 27 664 reales pour celles sur Londres, 318.7 reales pour les 0,5 % de commission de recouvrement, 126.8 reales pour les frais de courtage d'acquisition des remises (0,025%) et 7.7 reales pour le port des lettres, soit exactement le montant des 63 684 reales remis par Roux.

Si l'on essaie d'interpréter le rôle joué par chacun des protagonistes de l'affaire et la rémunération qu'il en a tiré, on peut proposer l'analyse suivante. La société Roux frères a agi soit en situation de change forcé (elle dispose de créances commerciales sur Cadix et souhaite les recouvrer), soit en qualité d'arbitragiste. Dans ce dernier cas, elle a acquis à Marseille des effets sur Cadix et les y expédie pour en assurer le recouvrement et en obtenir de bons retours. Elle s'adresse, pour cela, non pas à un banquier professionnel mais à un correspondant commercial avec lequel elle traite habituellement pour des affaires d'exportation de toiles de Bretagne. Son profit résultera donc de la différence entre le prix de vente, à Marseille, des traites sur Londres et Gênes et le montant déboursé pour obtenir les effets sur Cadix, auquel s'ajoutent les divers frais qui sont venus grever l'opération (commission, courtage et port de lettre). Etant donné le coût élevé de ces frais, l'opération ne sera rentable que si le papier sur Cadix est abondant et bon marché à Marseille au moment de son achat et si les lettres sur Londres et Gênes sont également abondantes et bon marché lors de leur acquisition à Cadix et au contraire, rares et recherchées au moment de leur vente à Marseille.

La situation de la compagnie Quentin frères est beaucoup plus confortable, elle touche de façon certaine les 318 reales de commission et n'a pour cela qu'à assurer le recouvrement des effets et faire de bons retours. Elle n'a engagé ni ses fonds propres ni

32 ACCM, Fonds Roux, LIX-841.



sa responsabilité puisqu'elle refuse de garantir le papier remis. Elle a cependant intérêt à remettre du bon papier et à trouver des combinaisons de retour intéressantes pour ne pas perdre son client (d'où l'expression de ses regrets concernant la baisse du cours du papier sur Gênes à Marseille). La commission perçue rémunère finalement sa connaissance du milieu bancaire local (elle a remis le papier de Lecouteux car elle le sait solide) et sa maîtrise des bases du change (elle remet du papier sur Londres plutôt que du papier sur Gênes dès qu'elle apprend l'évolution des cours à Marseille).

La position du binôme bancaire Lecouteux/Loubier Teissier est en revanche plus difficile à cerner. La traite fournie par Lecouteux et Cie aux gérants de Quentin frères correspond exactement au montant dont ces derniers avaient besoin pour balancer leur compte avec Roux frères. La société Lecouteux ne s'est donc pas contentée de fournir une lettre de son portefeuille mais elle a créé cet effet en tirant pour cela sur l'un de ses partenaires. Mais quelle est sa rémunération ? Exige-t-elle une commission de la part de Quentin frères et si tel est le cas sur qui est-elle répercutée ? Certainement pas sur Roux frères car elle serait alors mentionnée dans l'extrait de compte qui lui a été remis. Il est également difficile d'imaginer qu'elle soit payée par la compagnie Quentin frères car elle perdrait alors d'une main ce qu'elle vient de gagner de l'autre. La seule hypothèse plausible est donc que la maison Lecouteux ait agi en qualité d'arbitragiste et se rémunère par le profit final que dégagera le compte à demi entretenu avec ses partenaires londoniens. Une information fournie par Guy Antonetti sur la pratique bancaire confirme cette hypothèse. Il indique que, en début de journée, les banquiers font savoir sur le marché (probablement en informant les agents de change), s'ils sont preneurs ou donneurs de papier sur les différentes places<sup>33</sup>. On peut donc supposer que lorsque les associés de la maison Quentin frères se sont rendus à la bourse de Cadix pour acquérir les remises sur Londres, ils se sont adressés à un courtier qui leur a indiqué que la compagnie Lecouteux était disposée à fournir des traites sur Londres. Le 1/8<sup>e</sup> payé en sus du cours du marché et les frais de courtage répercutés sur Roux frères confirment que cette hypothèse est la plus probable. Ainsi, lorsque l'offre et la demande se croisent sur le marché des changes, il n'y a pas de commission exigée ; le négociant acquiert des lettres, ou place celles de son portefeuille, auprès de banquiers-arbitragistes qui se rémunèrent en fixant un taux de change censé leur garantir un petit intérêt.

En revanche il se peut qu'une commission intervienne si le négociant se rend dans le comptoir d'un banquier pour lui demander de prendre son papier ou de lui fournir les lettres dont il a besoin. Cela devait se produire sur de petites places ne disposant pas d'un marché des changes ou encore lorsque le négociant ne trouvait pas le papier recherché à la bourse ou à la loge. Dans ces cas précis, le banquier rend – et non échange – un service et se trouve donc en droit d'exiger une commission. Le comptoir se substitue au marché, la banque au commerce et la commission au change.

Pour conclure sur la rémunération bancaire, il faut donc souligner que la commission et le change sont deux formes, de nature très différente, de rémunération des services bancaires. La première rémunère les services rendus par les banquiers dans les opérations d'acceptation, de recouvrement et, dans certains cas, de négociation des effets. La seconde,

---

33 Guy ANTONETTI, *op. cit.*, p. 191.



quoique d'essence commerciale, rémunère également un service bancaire, la négociation des effets. Dans les deux cas, la prise en compte d'un taux d'intérêt – l'escompte – peut intervenir pour rémunérer celui des deux partenaires qui se trouve en avance (acceptation sans provision, retours effectués avant l'échéance des effets à recouvrer ou prise de papier non échu). La confusion naît donc du fait que l'arbitrage est « la seule opération commerciale autorisée aux banques »<sup>34</sup> et que sur une place, un même individu agit tantôt en qualité de commerçant, tantôt de commissionnaire en banque, d'arbitragiste ou d'escompteur. La fin de XVIII<sup>e</sup> siècle semble cependant marquée par une tendance à une spécialisation plus poussée des rôles.

## VERS UNE BANQUE SPÉCIALISÉE (FIN XVIII<sup>e</sup> -DÉBUT XIX<sup>e</sup> SIÈCLES)

L'émergence de la banque en tant que secteur propre et indépendant du commerce, résulte d'un long processus, entamé sous l'Ancien Régime et inachevé jusque dans la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> siècle. La période révolutionnaire a cependant marqué une étape importante dans deux domaines : la commission bancaire et l'escompte.

On voit se multiplier dans la correspondance Roux, à partir du début du XIX<sup>e</sup> siècle, les circulaires de maisons, parisiennes ou marseillaises principalement, se déclarant spécialisées dans la commission en banque et marchandise. L'exemple suivant, quoique tardif, est assez représentatif du contenu de ces circulaires. Il émane d'une maison parisienne dénommée Delamarre Martin et Cie et est daté du 25 juillet 1832<sup>35</sup> :

« M [blanc]

J'ai l'honneur de vous prévenir que, voulant donner à Prosper-Martin, mon beau-frère, une preuve de mon amitié, et reconnaître en même temps le zèle et l'intelligence qu'il a déployés dans les affaires depuis plusieurs années qu'il travaille sous mes yeux, je lui accorde à partir de ce jour un intérêt dans ma maison, et l'investis de ma procuration générale.

Je saisis cette occasion pour vous annoncer que, pour satisfaire aux désirs d'une partie de mes correspondants, je leur laisserai à l'avenir la faculté de se rembourser sur moi par traites acceptables.

Cette mesure, que réclament surtout ceux de mes amis de l'Étranger qui ont des remboursements à prendre sur moi par suite de leurs commissions en banque ou marchandise, n'apportera aucune modification aux principes de prudence qui m'ont toujours fait rejeter toutes demandes de crédit, et qui ont été la base de la prospérité de ma maison.

Je vous prie de disposer de mes services pour la négociation de vos valeurs sur les départements et l'Étranger, pour l'emploi que vous pourriez avoir de ces valeurs, les lettres de crédit dont vous auriez besoin, vos commissions pour ventes et achats de fonds publics français et étrangers, vos recettes de rentes françaises et

34 Pierre LAROUSSE, *Dictionnaire universel*, op. cit.

35 ACCM, Fonds Roux, LIX-513.

encaissements de coupons de rentes étrangères, vos ordres pour ventes et achats de matières d'or et d'argent, vos encaissements et paiements sur notre place, et généralement pour tout ce qui peut concerner les opérations de banque...

De mon côté, je serai empressé de profiter de toutes les occasions qui pourront se présenter de donner l'intérêt à nos rapports, et dans ce but, vous m'obligerez de me faire connaître vos conditions les plus modérées.

Recevez, M [blanc] l'assurance de ma considération distinguée ».

Nous nous trouvons donc là en présence d'une parfaite définition de ce qu'est une maison de commission en banque au début du XIX<sup>e</sup> siècle : un établissement qui se charge, entre autres choses, de négocier, recouvrer ou accepter des lettres pour ses clients. Notons cependant qu'elle conserve des caractères archaïques par rapport aux banques modernes qui émergeront sous le Second Empire. Tout d'abord, elle ne possède pas, ou très peu, de fonds propres comme en témoigne son refus de faire crédit à ses clients. En outre, elle n'a pas totalement rompu avec le commerce puisqu'elle déclare accepter des commissions tant en banque qu'en marchandise.

À côté de ces maisons semi-spécialisées dont l'essentiel de l'activité devait se résumer à la commission bancaire et qui fleurissent dans les années 1800-1820, si l'on en croit la correspondance Roux, des négociants établis ont également évolué dans cette direction, soit qu'il s'agisse d'une stratégie commerciale propre, soit que le contexte de crise du commerce maritime les y ait contraints. Ainsi, on apprend par un courrier du 6 juillet 1802 que la maison Greppi Marliany de Cadix refuse l'intérêt que Roux leur propose dans un compte en participation sur des « bretagnes » pour les raisons suivantes : « nous y entrerions avec plaisir, si le commerce des toileries fût encore une branche de notre maison, mais l'ayant abandonné depuis bien des années pour nous livrer exclusivement aux opérations de change et aux achats de fruits des Indes, nous ne pourrions guère vous en promettre un résultat aussi favorable que le procureraient d'autres maisons de notre ville qui, ayant leurs magasins assortis, appelleraient plutôt que nous la concurrence des acheteurs »<sup>36</sup>. La spécialisation dans les « opérations de change » est bien engagée dans ce cas même si la compagnie continue à effectuer des spéculations sur les denrées coloniales.

Si la commission bancaire se développe pendant cette période, l'autre activité bancaire qui connaît le plus grand essor et la spécialisation la plus nette, est l'escompte du papier commercial. L'apparition d'une institution spécialisée dans l'escompte est précoce en Angleterre, plus tardive sur le continent. La création de la Caisse d'Escompte à Paris et du Banco de San Carlos à Madrid (doté d'un comptoir à Cadix, la Caja de Descuento) remédie cependant à ce retard de la France et de l'Espagne dans le dernier quart du siècle. Dans les années 1780 ces établissements jouent un rôle considérable dans l'escompte des effets commerciaux. Ainsi la banque d'Angleterre escompte dix mille lettres par mois en 1782 et la Caisse d'Escompte quatre cents millions de livres tournois par an dans les années 1780. Les divers comptoirs d'escompte qui sont apparus à Paris et à Rouen durant le Directoire, puis l'enracinement de cette pratique avec la Banque de France et ses comptoirs provinciaux constituent les différentes étapes de la maturation de ce secteur

---

36 ACCM, Fonds Roux, LIX-817.

en France<sup>37</sup>. Cependant, étant donné les conditions très strictes d'admission à l'escompte que pratiquaient ces établissements (trois signatures, échéance courte, garantie), ils sont longtemps demeurés des comptoirs de réescompte et n'ont donc pas entraîné la disparition de la banque privée dans ce secteur. Ils ont même pu contribuer à lui donner un second souffle puisque le banquier indépendant qui prenait le papier des commerçants à 12, 10 ou même 8 % pouvait désormais le faire réescompter à 5 ou 6 % sans difficulté<sup>38</sup>.

## Conclusion

La circulation des traites et remises, née des échanges commerciaux, entraîne trois types de frais pour les commerçants : la perte sur le change, l'intérêt de l'escompte et la commission bancaire. Ces frais constituent en contrepartie la rémunération de négociants qui, occasionnellement ou régulièrement, exercent la fonction très rémunératrice de banquier<sup>39</sup>.

Dès les débuts de l'époque moderne, des processus de spécialisation se dessinent. Sur les principales places bancaires comme Madrid ou Paris, une élite négociante se consacre aux diverses formes du commerce de l'argent (arbitrage, escompte, commission) et revendique le titre de banquier. La situation évolue plus lentement sur les places commerciales de province telles que Marseille ou Cadix, même si certains négociants tendent à délaisser le commerce au profit de la banque. C'est cependant durant la dernière décennie de l'Ancien Régime et la période révolutionnaire qu'un processus de spécialisation plus profond apparaît à l'intérieur du secteur bancaire, dans les domaines de la commission bancaire et de l'escompte. Cependant jusqu'aux années 1850 au moins, ces deux activités ont dû continuer à occuper une place importante dans les affaires de nombreuses maisons de négoce. En effet, même s'il demeure extrêmement difficile de déterminer la part que ces deux activités pouvaient représenter dans le chiffre d'affaires et la rentabilité des compagnies commerciales, leur caractère fortement rémunérateur et la faiblesse des risques qu'elles induisent permettent de mieux comprendre pourquoi les négociants y étaient attachés.

37 Louis BERGERON, *Banquiers, négociants et manufacturiers parisiens du Directoire à l'Empire*, *op. cit.*

38 La même situation semble avoir prévalu en Espagne (José Ramón GARCÍA LÓPEZ, « El sistema bancario español del siglo XIX: una estructura dual ? Nuevos planteamientos y nuevas propuestas », *Revista de historia económica*, 1994, 1, p. 111-132).

39 En témoignent les résultats de la banque Greffulhe Montz qui a doublé son capital en trois ans (Guy ANTONETTI, *op. cit.*, p. 243) ou les dix millions de reales vellon de dividende distribués annuellement par le Banco de San Carlos (Pedro TEDDE de LORCA, *El Banco de San Carlos (1782-1829)*, Madrid, Alianza Editorial, 1988, 395 p.).